

Пресс-релиз

8.04.19, Москва.

**Компания Loymax внедрила инновационную программу лояльности в одной из крупнейшей сети салонов обуви и аксессуаров TERVOLINA.**

Компания TERVOLINA обратилась к компании Loymax с задачей внедрить новую систему лояльности с расширенной функциональностью для создания прозрачной и измеримой системы планирования и оценки эффективности маркетинговой активности, а также в связи с расширением базы лояльных клиентов.

Благодаря индивидуальному подходу к решению бизнес-задач, проектная команда компании Loymax провела детальный анализ бизнес-требований компании TERVOLINA, оперативно реализовала интеграцию системы с IT-инфраструктурой клиента (кассовое ПО, ERP), провела базовую и техническую настройку системы: шлюзы для рассылок, заведение пользователей по ролям, настройка лимитов безопасности, анкета клиента. Специалисты компании Loymax настроили маркетинговые акции текущей программы лояльности, запустили гибридную программу лояльности: скидки, бонусы, подарки, а также процессинг подарочных сертификатов и купонинг, преднастроили аналитическую отчетность, обучили сотрудников заказчика и многое другое.

Благодаря тесному взаимодействию с компанией TERVOLINA, и, конечно, накопленному опыту внедрения подобных проектов компанией Loymax, пилотный проект удалось реализовать в 3 магазинах всего за 9 дней. Уникальность проекта состояла в том, что широкая функциональность системы позволила покрыть бизнес-требования заказчика без масштабных доработок. Серверные мощности Loymax, обеспечивающие бесперебойность, безопасность и быстродействие работы системы, слаженная коммуникация, контроль сроков согласно план-графику проекта позволили завершить его всего за 1,5 месяца.

В итоге, TERVOLINA повысила эффективность операционных показателей за счет персонализации стимулирующих и бонусных предложений лояльным клиентам. Было запущено множество акций для различных целевых аудиторий, решена проблема некорректной выгрузки данных о клиентах из предыдущей системы лояльности. Компанией Loymax было выработано индивидуальное решение по привязке подарочных карт с начисленным номиналом к магазину.

Этот проект был отмечен премией Magic People, Value-Added People 2018 (целью которой является освещение наиболее значимых на рынке проектов по эффективности, структурированности и степени диджитализации целей, задач и масштабов) как внесший весомый вклад в развитие IT-инфраструктуры заказчика и стал призером в номинации «IT-проект, изменивший бизнес».

О компании Loymax:

Компания Loymax является разработчиком разработчиками универсальной IT-системы управления программами лояльности для банков и ритейла. В 2018 году наша компания была удостоена премии «Loyalty Awards Russia» в номинации «Вендор года» за лучшее программное обеспечение (CRM&Loyalty) для реализации программ лояльности.

О компании TERVOLIINA:

Компания TERVOLIINA - одна из крупнейших ритейловых сетей в России. Бренду уже 27 лет, розничные магазины начали открываться в 2001 году.